ÉDITO
L'entrepreneur et son conseil

ÉCLAIRAGE
Décès de l'entrepreneur individuel : quelles conséquences ?

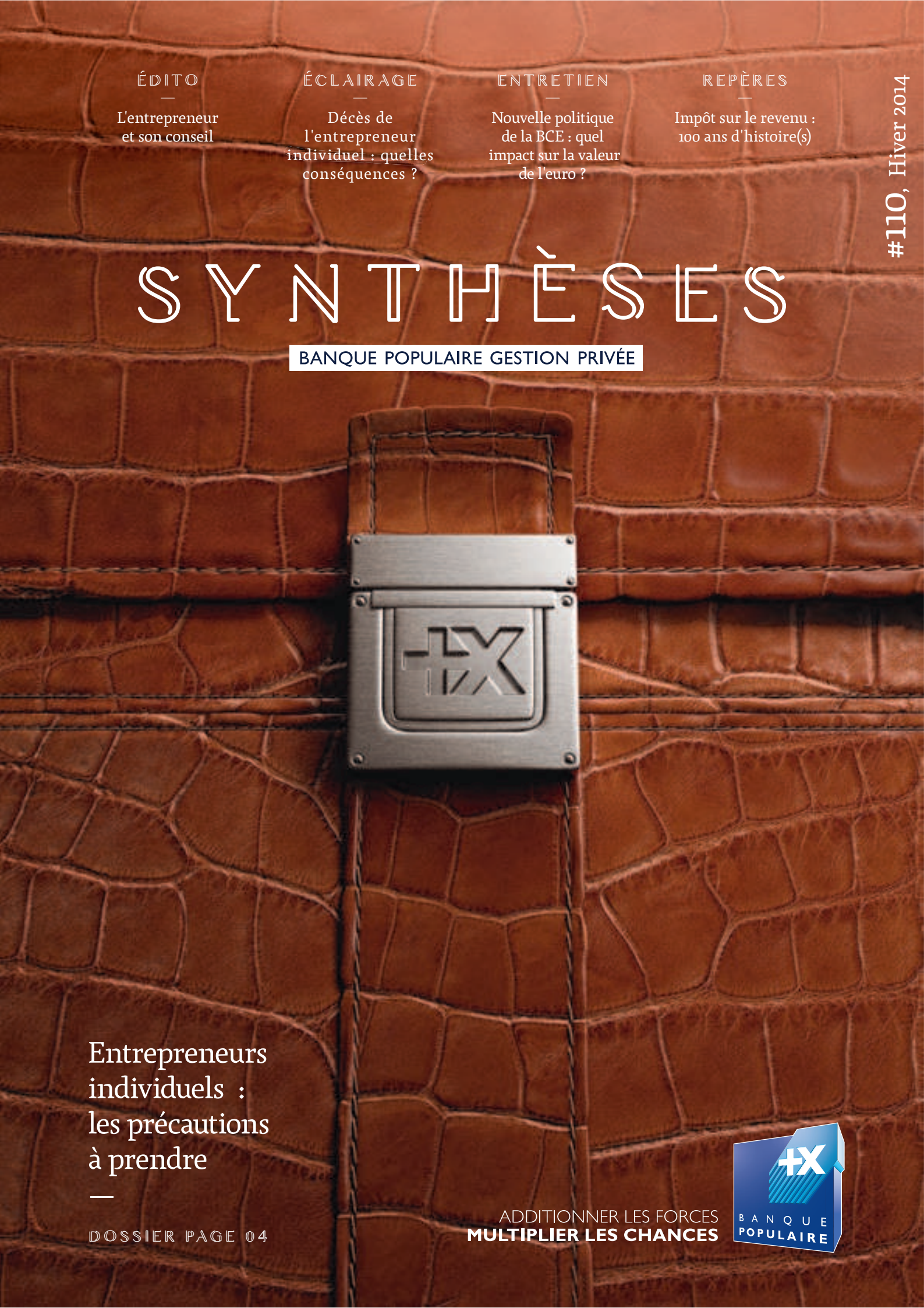
ENTRETIEN
Nouvelle politique de la BCE : quel impact sur la valeur de l'euro ?

REPÈRES
Impôt sur le revenu : 100 ans d'histoire(s)

#110, Hiver 2014

SYNTHÈSES

BANQUE POPULAIRE GESTION PRIVÉE



Entrepreneurs individuels : les précautions à prendre

DOSSIER PAGE 04

ADDITIONNER LES FORCES
MULTIPLIER LES CHANCES

BANQUE POPULAIRE

03
ÉDITO
L'entrepreneur et son conseil

04 À 07
DOSSIER
Entrepreneurs individuels : les précautions à prendre

08 & 09
ÉCLAIRAGE
Décès de l'entrepreneur individuel : quelles conséquences ?

10 & 11
ENTRETIEN
Nouvelle politique de la BCE : quel impact sur la valeur de l'euro ?

12 & 13
RÉPONSES D'EXPERTS
Loueur en meublé non professionnel : réduction d'impôt ou amortissement ?

13
SOLUTIONS
Assurance « homme clé », mode d'emploi

14
REPÈRES
Impôt sur le revenu : 100 ans d'histoire(s)

15
À LA RENCONTRE DE...
Loïck Peyron, le vent en poupe

Enrichissez votre lecture avec l'application BanquePop+x :

1. Téléchargez l'application BanquePop+x sur l'Apple Store ou Google Play
2. Flashez la page ou l'article signalés par le picto
3. Accédez à plus de contenus : vidéos, interviews, dossiers...

RETROUVEZ BANQUE POPULAIRE GESTION PRIVÉE SUR :

Twitter – twitter.com/banquepopulaire
Facebook – facebook.com/banquepopulaire
YouTube – youtube.com/banquepopulaire
www.gestionprivee.banquepopulaire.fr

SYNTHÈSES - BPCE,
50, avenue Pierre Mendès-France,
75013 Paris.
http://www.gestionprivee.banquepopulaire.fr.
Publication trimestrielle de la Banque Populaire.
Tirage : 95 000 exemplaires.
Destinataires : clientèle patrimoniale, dirigeants, administrateurs, responsables d'exploitation et conseillers en gestion de patrimoine.
Directeur de la publication : François Pérol, président du directoire de BPCE.

Directeur de la rédaction : Michel Roux.
Rédaction en chef : Jean-Marie Louzier.
Rédaction en chef adjointe : Jean-Paul Varvenne, Marianne Vergnes.
Ont participé à ce numéro : X. Babaud-Dulac, J. Bonnet, T. Bouvard, F. Brugière, B. Colombel, M. Delattre, É. Deniziaut, B. Gantzer, C. Grut, A. Hernandez, K. Jolly-Doyennel, M. Le Dreff, M. Le Nezet, F. Maillard, P. Masme, O. Morin, M. Thomas-Marotel, É. Totaud.

Réalisation : Publicis Consultants France - département édition. Crédits photos : Corbis (couverture, p. 5, 6, 7), J. Chiscano (p. 3, 7, 10), A. Fontaine (p. 8 et 14), C. Levet, L. Jacquard (p. 12 et 13), B. Stichelbaut (p. 15).
Membre de l'UJJEF.
Numéro ISSN : 0769-9824.
Impression et routage : Les Éditions de l'Épargne.
Le papier sélectionné pour cette publication est composé de fibres recyclées et de fibres vierges certifiées FSC Mixte.

En couverture, vue rapprochée de la serrure métallique d'une maroquinerie

L'ENTREPRENEUR ET SON CONSEIL

Quel que soit son statut juridique et social, l'entrepreneur a des problématiques patrimoniales spécifiques, notamment liées à un niveau de protection sociale souvent inférieur à celui des autres actifs. Ceux qui exercent en nom propre – les entrepreneurs individuels – sont encore plus exposés à ce risque de prévoyance en raison de leur statut particulier, et peu protecteur, en matière de retraite, de protection du conjoint, de transmission et, plus globalement, de sécurisation de leur patrimoine.

Mais comment le chef d'entreprise peut-il consacrer du temps à ces sujets dépassant le plus souvent la sphère professionnelle alors qu'il est absorbé, au quotidien, par le développement et la gestion de son activité ? Comment peut-il aborder efficacement ces problématiques techniques de prime abord, et qui évoluent voire se complexifient sans cesse ? La réponse s'impose d'elle-même : en s'entourant de conseils dont le professionnalisme et l'accompagnement personnalisé permettront d'établir progressivement une relation de confiance.

RELATION DE CONFIANCE

À tous les stades du développement de son activité, l'entrepreneur exerçant notamment à titre individuel peut s'appuyer sur son partenaire bancaire. Qu'il s'agisse d'évoquer la stratégie de croissance de l'entreprise, l'optimisation du patrimoine privé ou la protection de l'environnement familial, dont les interactions et les impacts réciproques sont le lot quotidien du chef d'entreprise, le conseiller est un interlocuteur privilégié. Parfaitement à même de l'aider à hiérarchiser ses objectifs, à poser un diagnostic et à dresser un pont entre ses exigences professionnelles et ses impératifs patrimoniaux, le conseiller en gestion de patrimoine assure à l'entrepreneur un accompagnement dans la durée.

Jean-Charles Roumat,
Directeur Banque Privée,
Banque Populaire Aquitaine Centre Atlantique

ENTREPRENEURS INDIVIDUELS : LES PRÉCAUTIONS À PRENDRE

NOTRE DÉCRYPTAGE

Mode d'exploitation souple et peu formel, l'entreprise individuelle n'est toutefois pas le régime le plus protecteur. Que ce soit en matière de prévoyance, de retraite ou de transmission, le professionnel doit impérativement prendre des mesures complémentaires. État des lieux.

En 2013, 70,4 % des créateurs d'entreprise ont choisi d'exercer leur activité sous forme d'entreprise individuelle[1]. Ce mode d'exploitation reste d'ailleurs le plus prisé : on estime en effet qu'environ la moitié des quelque 3 millions de chefs d'entreprise en France exercent en nom propre. Solution effectivement la plus simple pour se mettre à son compte, ce statut offre à l'entrepreneur, quel que soit son secteur d'activité ou sa profession (artisan, commerçant, professionnel libéral…), une grande liberté d'action et peu de contraintes de fonctionnement et administratives. Mais toute médaille a son revers. En contrepartie de cette souplesse, l'entrepreneur individuel et ses proches se retrouvent quelque peu démunis en termes de protection juridique, sociale ou de prévoyance, ainsi qu'en matière de fiscalité successorale.

Assurer la protection de son conjoint

« La première préoccupation de l'entrepreneur individuel, s'il est marié, doit être la protection juridique et sociale de son conjoint si celui-ci n'est pas couvert par une activité professionnelle propre », affirme Jean-Luc Heid, expert-comptable au cabinet ECA *(voir Interview p. 07)*. Dans la mesure où la responsabilité de l'entrepreneur individuel est totale, les dettes de l'entreprise peuvent affecter aussi le patrimoine du conjoint. Il est dès lors déterminant d'engager une réflexion, avec les conseils d'un notaire, sur l'adaptation du régime matrimonial des époux. *« Dans la pratique, le régime de la séparation de biens est souvent choisi par les entrepreneurs individuels ; mais le régime de la participation aux acquêts est parfois plus adapté »,* poursuit l'expert-comptable. Ces deux régimes ont l'avantage d'assurer la séparation des patrimoines et donc une certaine protection en cas de faillite de l'un des conjoints. Mais ils se distinguent sur un point essentiel : les conséquences juridiques en cas de dissolution du mariage. Dans le régime de la séparation de biens, chaque époux récupère ses biens personnels : celui qui n'a pas exercé d'activité rémunérée se retrouve donc démuni. À l'inverse, le régime de la participation aux acquêts prévoit que chacun profite de l'enrichissement de l'autre. *« Une réflexion globale sur le choix du régime matrimonial est donc indispensable. Elle doit être menée avec le conseiller en gestion de patrimoine et le notaire de famille afin d'y intégrer les aspects successoraux et de prévoir, éventuellement, la mise en œuvre d'avantages matrimoniaux »,* conseille Jean-Luc Heid.

Conseil : Se rapprocher de son conseiller en gestion de patrimoine, d'un notaire ou d'un avocat pour analyser et mettre en œuvre les solutions juridiques les plus adaptées à chaque situation.

« Soigner » sa prévoyance

Contrairement à une idée reçue, le niveau de protection des travailleurs non salariés, au sens large du terme, s'est rapproché ces dernières années de celui des salariés en termes de couverture maladie et maternité. Il n'en va pas de même, loin s'en faut, en matière de prévoyance : les conséquences financières d'une incapacité de travail, d'une invalidité ou du décès de l'entrepreneur ne sont pratiquement pas prises en charge par les régimes obligatoires. Or, depuis la loi Madelin du 11 février 1994, les entrepreneurs individuels, en qualité d'affiliés au régime des non-salariés, ont la possibilité de déduire de leurs revenus professionnels imposables les primes versées à des régimes de prévoyance complémentaires, dans certaines limites[2]. *« Les contrats Madelin, déjà très protecteurs, peuvent être complétés par des assurances souscrites à titre privé, certes non déductibles. Doter le conjoint d'un statut de salarié peut aussi s'avérer une solution de protection efficace »,* souligne Jean-Luc Heid.

UN STATUT PEU PROTECTEUR

L'entreprise individuelle ne dispose pas de la personnalité morale : l'entrepreneur et l'entreprise constituent une seule et même entité sur le plan juridique. L'entrepreneur est alors indéfiniment responsable sur son patrimoine personnel, même s'il peut désormais protéger non seulement sa résidence principale mais aussi tout bien immobilier non affecté à l'usage professionnel*. Il n'a pas non plus la possibilité de choisir entre les différents régimes sociaux et fiscaux existants. Sur le plan social, l'entrepreneur est obligatoirement soumis au régime des non-salariés (RSI), qui est moins protecteur que celui des salariés, notamment en termes de prévoyance et de retraite.

** Sous réserve de la mise en place d'une déclaration préalable d'insaisissabilité devant notaire dans les formes requises par la loi.*

Conseil : Se rapprocher de son conseiller en gestion de patrimoine (CGP) pour étudier les diverses formules de prévoyance complémentaires possibles, contrats professionnels ou particuliers.

Prévoir des solutions complémentaires pour la retraite

Les régimes de retraite obligatoires des non-salariés sont, là encore, très variables selon les professions exercées (artisans, commerçants, professions libérales…). Ils sont aussi moins protecteurs que ceux des régimes salariés mais également moins coûteux. Pour compenser la forte perte de revenus qui accompagnera inéluctablement la fin de son activité professionnelle, l'entrepreneur individuel dispose toutefois de solutions plus diversifiées que les salariés. « *Comme ces derniers, il peut se constituer une épargne privée* via *l'assurance vie ou le PERP,* explique Jean-Luc Heid. *Mais il est également en mesure de bénéficier des régimes de retraite complémentaires Madelin, qui lui assureront, sous forme de rente, des revenus de substitution lors de son départ en retraite.* » Le chef d'entreprise peut également capitaliser sur son immobilier professionnel. « *En conservant ses locaux, logés par exemple dans une société immobilière, il pourra continuer à percevoir des loyers même après avoir cédé son activité professionnelle* », indique l'expert-comptable.

Conseil : Se rapprocher de son CGP pour étudier les diverses solutions d'épargne complémentaires, privées ou professionnelles. Consulter également son expert-comptable, son notaire ou son avocat pour optimiser la détention et la gestion de l'immobilier professionnel.

Préparer sa succession

Enfin, comme pour tout chef d'entreprise, la question de la transmission de l'activité doit être abordée le plus en ■■■

ENTREPRENEURS INDIVIDUELS : LES PRÉCAUTIONS À PRENDRE

EN MATIÈRE DE RETRAITE COMPLÉMENTAIRE, L'ENTREPRENEUR INDIVIDUEL DISPOSE DE SOLUTIONS PLUS DIVERSIFIÉES QUE LES SALARIÉS.

⟶ Flashez cette page avec l'application BanquePop+x

⟶ Plus d'informations sur www.gestionprivee.banquepopulaire.fr

amont possible. La problématique est toutefois différente selon que l'entreprise sera reprise par un héritier ou non. *« Dans le premier cas, la fiscalité ne sera pas un frein. Dans la seconde hypothèse, il est en revanche impératif de s'assurer que la transmission pourra bénéficier de l'un des régimes de faveur actuellement disponibles, comme par exemple l'exonération des plus-values en cas de départ en retraite[3] »*, prévient Jean-Luc Heid. À défaut, le coût fiscal de l'opération pourrait s'avérer significatif. Il faut en outre penser à l'éventualité d'un décès soudain de l'entrepreneur, dont les conséquences financières peuvent être très lourdes *(voir Éclairage p. 08-09). « C'est pourquoi le chef d'entreprise a impérativement besoin de se constituer une épargne complémentaire et de traiter sa problématique prévoyance avec sérieux : cela laissera le temps à ses proches de s'organiser, quelles que soient les circonstances »*, conclut Jean-Luc Heid, qui rappelle qu'afin de favoriser l'initiative entrepreneuriale tout en limitant les risques encourus par l'exploitant, *« les pouvoirs publics ont fait émerger de nouvelles structures d'exercice individuel à risque limité, soit sous forme sociétaire (EURL, SASU), soit sous forme individuelle par le biais de l'EIRL[4] »*.

Conseil : Se rapprocher de son CGP, ainsi que de son expert-comptable, notaire ou avocat pour entamer une réflexion sur la transmission et le changement du mode d'exercice. ■

1. En 2013, 379 300 créations sous forme d'entreprises individuelles ont été recensées, dont 274 900 auto-entreprises. Source : Insee.
2. Ce plafond de déductibilité est déterminé selon une formule qui dépend à la fois du montant du bénéfice imposable de l'année en cours et de la valeur du plafond annuel de la Sécurité sociale (PASS). Son montant est variable selon la catégorie de contrat concerné.
3. Article 151 septies A du CGI, exonération non applicable aux prélèvements sociaux.
4. Depuis le 01/01/2011, voir le site www.eirl.fr.

QUEL STATUT SOCIAL POUR LE CONJOINT ?

À quel statut social peut prétendre le conjoint d'un entrepreneur individuel qui travaille de manière régulière dans l'entreprise ?

Jean-Luc Heid : La personne mariée ou pacsée avec un chef d'entreprise commerciale, artisanale ou libérale et qui collabore à l'activité peut aujourd'hui relever de deux statuts : conjoint salarié ou conjoint collaborateur. Il faut d'ailleurs préciser qu'à partir du moment où le conjoint participe effectivement et de manière régulière à l'activité de l'entreprise, il doit opter pour l'un ou l'autre de ces statuts. Cette obligation a été mise en place en 2005 lors de la création du statut de conjoint collaborateur qui visait précisément à proposer une alternative au salariat, solution que les chefs d'entreprise étaient assez peu nombreux à mettre en place. Faute de statut adéquat, le conjoint pouvait se retrouver sans protection ni droits acquis lorsque le chef d'entreprise décédait, ou que les époux ou pacsés se séparaient.

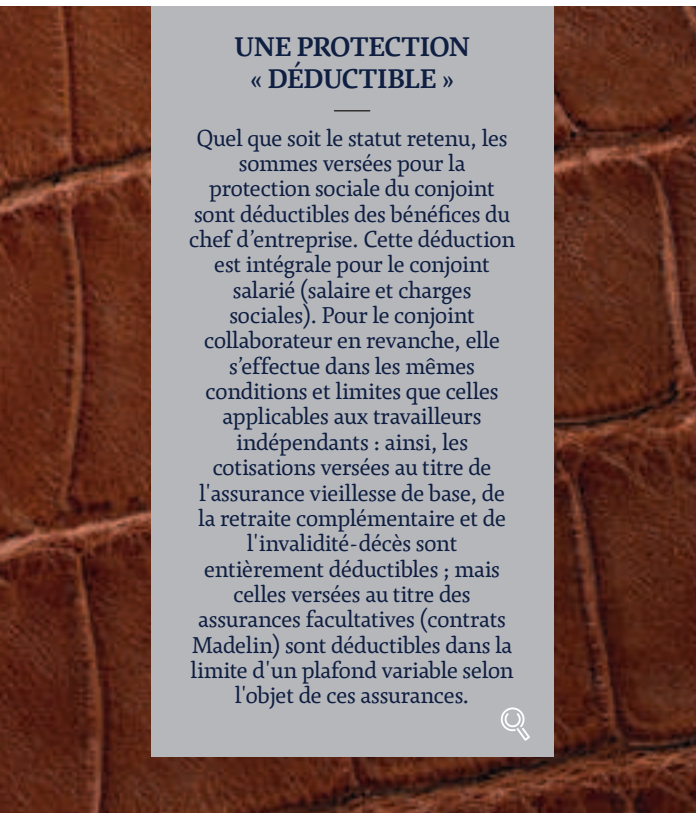
Que recouvre la notion de conjoint collaborateur ? Quelle couverture ce statut procure-t-il ?

J-L. H. : Une précision importante : à la différence d'un salarié, le conjoint collaborateur ne perçoit pas de rémunération. Pour bénéficier de ce statut, quelques conditions doivent être réunies simultanément (outre le fait de participer à l'activité de l'entreprise sans percevoir de rémunération) : être marié ou pacsé avec le chef d'entreprise ; ne pas exercer à l'extérieur de l'entreprise une activité salariée supérieure à un mi-temps ou une autre activité non salariée ; faire une déclaration auprès du Centre de formalités des entreprises (CFE). En contrepartie, le conjoint collaborateur bénéficie, en tant qu'ayant droit du chef d'entreprise, d'une affiliation gratuite à l'Assurance maladie, et peut donc prétendre aux indemnités en nature (remboursement de soins) et à certaines prestations maternité (allocation de repos maternel…) versées par la Sécurité sociale. Depuis 2014, les conjoints collaborateurs des commerçants et des artisans peuvent, moyennant le versement d'une cotisation annuelle obligatoire de 105 euros[1], percevoir également des indemnités journalières[2] en cas d'arrêt maladie. Les conjoints collaborateurs sont par ailleurs tenus de s'affilier aux régimes de retraite de base et complémentaire[3] ainsi qu'à un régime d'invalidité-décès. Ils ont en outre la faculté d'adhérer à un contrat collectif retraite ou prévoyance, autrement dit de bénéficier, comme leur conjoint entrepreneur, des dispositifs Madelin. Au final, moyennant des cotisations relativement raisonnables, les conjoints collaborateurs bénéficient d'une couverture santé et prévoyance quasiment équivalente à celle du chef d'entreprise.

Quel est le statut qui procure la protection la plus étendue ?

J-L. H. : Il est clair que le statut de conjoint salarié est le plus protecteur. Il permet de bénéficier de l'ensemble des avantages du salariat (contrat de travail, salaire minimum, retraite complémentaire plus significative, etc.) et d'une couverture bien plus complète en termes de prévoyance. En outre, et c'est la raison pour laquelle nous recommandons ce statut à nos clients, il assure une protection contre la perte d'emploi et ouvre aussi la possibilité de mise en œuvre de l'ensemble des dispositifs de l'épargne salariale au bénéfice du conjoint salarié. ■

1. Valeur au 1er janvier 2014.
2. Droit à indemnités ouvert aux conjoints cotisant au dispositif depuis au moins un an.
3. Les modalités de calcul des cotisations diffèrent selon le statut (commerçant, artisan, profession libérale) du chef d'entreprise.



UNE PROTECTION « DÉDUCTIBLE »

Quel que soit le statut retenu, les sommes versées pour la protection sociale du conjoint sont déductibles des bénéfices du chef d'entreprise. Cette déduction est intégrale pour le conjoint salarié (salaire et charges sociales). Pour le conjoint collaborateur en revanche, elle s'effectue dans les mêmes conditions et limites que celles applicables aux travailleurs indépendants : ainsi, les cotisations versées au titre de l'assurance vieillesse de base, de la retraite complémentaire et de l'invalidité-décès sont entièrement déductibles ; mais celles versées au titre des assurances facultatives (contrats Madelin) sont déductibles dans la limite d'un plafond variable selon l'objet de ces assurances.

Jean-Luc Heid,
Expert-comptable
Directeur du cabinet ECA SAS

DÉCÈS DE L'ENTREPRENEUR INDIVIDUEL : QUELLES CONSÉQUENCES ?

Les conséquences fiscales de la disparition soudaine de l'entrepreneur individuel peuvent être très lourdes. Plusieurs régimes de faveur permettent d'en atténuer les effets.

Outre le drame qu'il représente pour les proches, le décès de l'entrepreneur individuel peut, si ses conséquences n'ont pas été prévues, conduire à la fermeture pure et simple de l'entreprise. Cette situation est souvent due à l'absence de repreneur, au caractère *intuitu personae* de l'activité du défunt, mais elle peut aussi être imputable à l'existence de conséquences fiscales mal maîtrisées parce que non anticipées.

Impositions en cascade

Si aucune démarche particulière n'est entreprise, le décès de l'entrepreneur individuel va en effet se traduire par des impositions en cascade. La première est la taxation des résultats de l'exercice en cours au jour du décès (bénéfices intercalaires). La déclaration de ces résultats est à réaliser dans les six mois suivant le décès, en y incluant notamment la reprise des provisions devenues sans objet du fait du décès, et les capitaux décès d'éventuels contrats d'assurance portant sur la tête du chef d'entreprise (de type « homme clé ») ainsi que les bénéfices en sursis d'imposition. Elle se déroule selon les principes d'une déclaration annuelle de résultats anticipée. Le décès de l'entrepreneur entraîne une seconde conséquence fiscale plus problématique et rarement anticipée : l'imposition immédiate des plus-values professionnelles[1].

Plus-values professionnelles

Alors même qu'il y a juridiquement confusion des patrimoines, l'administration fiscale considère que, lors du décès de l'entrepreneur individuel, son patrimoine professionnel doit être réintégré dans le patrimoine privé à transmettre au prix du marché. Hors régimes de faveur, les plus-values professionnelles dégagées en cas de décès sont uniformément imposées comme des plus-values à long terme, quelle que soit la date d'acquisition des biens[2], au taux uniforme de 16 % plus prélèvements sociaux[3], soit 31,5 %. Les plus-values à long terme (prix de cession – valeur d'origine) sur les biens immobiliers affectés à l'exploitation bénéficient toutefois d'un abattement de 10 % par an au-delà de la cinquième année de détention.

Déclaration de succession

À ces impositions s'ajoute celle due au titre de la succession. La valeur vénale nette de l'entreprise – déduction faite des impositions précédemment citées – vient enrichir le patrimoine privé du défunt, et est donc soumise aux droits de succession. Hors régime de faveur, et compte tenu de la progressivité du barème des droits de succession, ce patrimoine additionnel peut subir un taux de prélèvement marginal très élevé, jusqu'à 45 % en ligne directe. L'administration fiscale admet en revanche, en vertu de l'article 764 A du CGI, que le décès de l'entrepreneur puisse avoir un impact sur la valeur vénale de l'entreprise. Les héritiers peuvent donc appliquer une décote à la valeur estimée de l'entreprise, à condition d'être en mesure de la justifier.

+3,5 %

C'est l'augmentation du nombre de défaillances d'entreprises en France, sur un an glissant, à fin avril 2014. Les micro-entreprises (entreprises de moins de 10 salariés) sont les plus touchées, puisque leur taux de défaillance augmente de 3,9 % sur la période.

Source : Coface, avril-mai 2014

Plusieurs régimes de faveur

Fort opportunément, plusieurs régimes de faveur ont été mis en place pour atténuer les conséquences fiscales du décès de l'entrepreneur individuel ou afin d'encourager les transmissions d'entreprise anticipées. Par exemple, le régime de l'article 238 quindecies du CGI exonère d'impôt sur les plus-values les cessions de fonds de commerce dont la valeur est inférieure à 300 000 euros. Par ailleurs, l'article 151 septies du CGI prévoit une exonération totale ou partielle en-deçà d'un certain niveau de chiffre d'affaires[4].

Les régimes destinés à favoriser une reprise de l'activité sont encore plus nombreux. Celui de l'article 41 du CGI pose, dans le cas de la poursuite de l'activité par un héritier, le principe d'un report d'imposition des plus-values[5]. Ce report peut se transformer en exonération définitive si l'exploitation est poursuivie par l'héritier pendant au moins cinq ans. Le régime de l'article 787 C du CGI – dispositif dit Dutreil transmission – prévoit quant à lui une exonération des droits à concurrence de 75 % de la valeur de l'entreprise transmise par décès ou donation. Pour en bénéficier, l'entreprise individuelle doit avoir été détenue plus de deux ans par le défunt s'il l'a acquise à titre onéreux. Aucune durée de détention n'est requise en cas de création ou d'acquisition à titre gratuit. Chacun des héritiers doit alors prendre l'engagement de conserver les biens affectés à l'exploitation pendant au moins quatre ans[6]. À ces régimes de faveur peuvent venir s'ajouter, sous certaines conditions, d'autres dispositifs incitatifs tels que l'option pour le paiement différé (pendant cinq ans) puis fractionné (durant dix ans) des droits de succession, ou la déduction des droits de succession du résultat imposable. ■

1. Différence entre la valeur vénale des biens professionnels au jour du décès et la valeur nette comptable de ces mêmes biens.
2. Article 39 terdecies 2 du CGI.
3. 15,5 % au 1er janvier 2014.
4. Exonération totale en deçà de 90 000 euros hors taxes ou de 250 000 euros hors taxes selon la nature de l'activité.
5. À long terme ou à court terme.
6. En outre, l'un des héritiers doit poursuivre l'exploitation de l'entreprise pendant au moins trois ans.

PASSER DE L'EI À LA SOCIÉTÉ

UN FACILITATEUR DE LA TRANSMISSION ?

Envisager de transformer une entreprise individuelle (EI) en société peut permettre de préparer l'avenir, mais aussi de gérer le coût d'une future transmission. Il faut toutefois prendre le temps d'analyser les modalités de cette transformation. Faut-il faire un apport, une vente du fonds de commerce ou une location gérance ? Comment organiser la future société : capital social, régime fiscal, statut social et fiscal des associés dirigeants ou non ? Quel sera le traitement fiscal du résultat en cours de l'entreprise individuelle alors transformée, celui des plus-values d'apport ou de cession, et quel sera l'impact en termes de droits d'enregistrement ? Tout en anticipant les conditions de la transmission (cessions des droits sociaux, donations...), le passage en société permet en effet de réfléchir au périmètre du patrimoine professionnel à transmettre. Ce sera particulièrement opportun notamment dans le cas d'une succession à plusieurs héritiers. Par ailleurs, dans le cas d'une transmission anticipée, le dirigeant pourra décider de conserver les bâtiments professionnels ou des droits sociaux de la future structure afin de se garantir un complément de retraite sous forme de loyers ou de dividendes. Il pourra aussi opter pour une transmission par étapes : contrairement à une entreprise individuelle, qui sera cédée « en bloc », la cession de droits sociaux peut s'étaler dans le temps. Le ou les repreneurs pourront ainsi être associés au fonctionnement de l'entreprise en acquérant progressivement des droits sociaux de la société qui aura été créée. Cette réflexion sur la transformation de l'entreprise individuelle doit enfin s'accompagner d'une analyse des différents régimes d'abattement ou d'exonération en vigueur afin de minorer le coût fiscal d'une future transmission.

Serge Thomas
Conseiller spécialisé CERFRANCE

ENTRETIEN

NOUVELLE POLITIQUE DE LA BCE : QUELLES CONSÉQUENCES SUR LA VALEUR DE L'EURO ?

Baisse des taux, baisse de l'euro, la Banque centrale européenne (BCE) semble faire feu de tout bois pour relancer la croissance en Europe. Cette politique est-elle efficace ? Suffisante ? Les réponses de Franck Nicolas, directeur des investissements et solutions clients, Natixis Asset Management.

Quelle politique mène aujourd'hui la Banque centrale européenne, et pourquoi ?

Il faut rappeler que le « mandat » de la BCE, à la différence de celui de la banque centrale américaine – la Fed – par exemple, consiste uniquement à veiller à la stabilité des prix au sein de la zone euro. En pratique toutefois, la BCE agit aussi indirectement pour soutenir l'économie européenne. Elle permet également de fluidifier la distribution de crédits *via* le système bancaire, de rendre plus aisé l'investissement des entreprises, et donc d'agir sur le cycle économique.

La BCE envisage pourtant de renforcer le champ de ses interventions en pratiquant une politique de rachat d'obligations ?

La politique de « *quantitative easing* », qui est aujourd'hui pratiquée par la Fed en particulier, n'a pas encore été mise en œuvre par la BCE. En raison, notamment, des réticences de l'Allemagne. Selon la BCE, cette politique se justifierait par le fait que l'arme de la baisse des taux n'est plus suffisante en soi pour relancer l'activité, le niveau des taux d'intérêt étant déjà proche de zéro, voire parfois négatif. En rachetant les obligations des États, la BCE améliorerait le coût de leur refinancement. Elle permettrait, en théorie, de diminuer la part des deniers publics affectés au remboursement de la dette, et de les réaffecter en faveur des investissements dans l'économie. C'est aussi un moyen de lutter contre la déflation qui pourrait frapper la zone euro.

Ce risque de déflation en Europe n'est-il pas aussi une conséquence de la politique monétaire menée par la BCE ?

La déflation s'explique davantage par le faible niveau de croissance et, surtout, de compétitivité des économies européennes. La Banque centrale européenne ne fait qu'acheter du temps. En baissant les taux, son objectif est notamment de permettre aux agents économiques de se restructurer, de gagner en compétitivité et donc, à terme, de générer de nouveau de la croissance. La Fed a mené cette politique pendant plusieurs années et les résultats sont en partie au rendez-vous : d'importants efforts de recherche et de développement ont été lancés, les entreprises américaines sont devenues plus compétitives, le pays s'est réindustrialisé, et la croissance est repartie. Dans une économie globalisée, où les surcapacités de production sont monnaie courante, ce critère de compétitivité est devenu essentiel. Or, en Europe, l'effort de restructuration est beaucoup moins net.

Une autre conséquence de la politique monétaire européenne est la baisse de l'euro face au dollar. Est-ce une bonne nouvelle pour les économies de la zone euro ?

Oui, dans la mesure où cette baisse de l'euro intervient dans un contexte favorable de diminution du coût des matières premières, et notamment du pétrole. Sinon, elle aurait pu déboucher sur une « stagflation », c'est-à-dire une absence de croissance et une inflation importée. Cette baisse de l'euro aura donc des répercussions positives sur l'économie européenne car elle permettra de compenser, en partie, le problème de compétitivité que j'évoquais précédemment. Mais cette dépréciation de l'euro, qui n'est ni plus ni moins qu'une nouvelle version des « dévaluations compétitives » que l'on mettait en œuvre avant l'instauration de la zone euro, ne résoudra pas le problème structurel des économies européennes. L'exemple du Japon, qui a pratiqué une politique monétaire très agressive ces dernières années (jusqu'à appliquer des taux négatifs), doit nous faire réfléchir : l'économie nippone reste très endettée, et la croissance n'est pas revenue. Entre autres, parce que son niveau de compétitivité n'est plus en phase avec son niveau de vie. ■

-75 %

C'est la chute du rendement médian de la rémunération des obligations allemandes à dix ans depuis cinq ans. En octobre dernier, la rémunération de cette référence au sein de la zone euro s'établissait à 0,8 %, contre près de 3 % en 2009.

PERMETTRE AUX AGENTS ÉCONOMIQUES DE SE RESTRUCTURER

Franck Nicolas
Directeur des investissements et solutions clients, Natixis Asset Management

LOUEUR EN MEUBLÉ NON PROFESSIONNEL :

RÉDUCTION D'IMPÔT OU AMORTISSEMENT ?

Dans l'hypothèse d'un investissement immobilier locatif en résidence neuve de services[1], l'investisseur peut choisir entre deux régimes fiscaux : le statut de loueur en meublé non professionnel (LMNP) classique ; ou le dispositif LMNP Censi-Bouvard. Le statut de LMNP permet d'amortir le bien immobilier (sur une durée d'au moins 30 ans) et le mobilier afférent (sur 7 à 10 ans environ). Les recettes imposables générées par la location[2] sont ainsi réduites voire effacées fiscalement par ces amortissements déductibles. La déduction des intérêts d'emprunt les premières années peut rendre inopérante la déductibilité des amortissements. Ceux-ci pourront alors être reportés sur les recettes futures et ce sans aucune limitation de durée. Le dispositif LMNP Censi-Bouvard procure quant à lui une réduction d'impôt égale à 11 % du prix d'acquisition hors taxes retenu dans une limite de 300 000 euros, étalée sur neuf ans. Mais cet avantage n'est pas cumulable avec le recours aux amortissements, sauf pour la fraction du prix de revient de l'investissement supérieur aux 300 000 euros sur lesquels s'applique la réduction fiscale. Pour choisir entre ces deux dispositifs, il faudra tenir compte de plusieurs critères, notamment du taux marginal d'imposition (TMI) de l'investisseur et de l'objectif recherché.

1. Pour être éligible à la loi Censi-Bouvard, l'investissement doit porter sur un logement neuf meublé dans une résidence de services type résidence étudiante, seniors, tourisme, affaire ou Ehpad, et ce logement doit être mis en location par bail commercial pour une durée de neuf ans.
2. Fiscalement, les loyers sont imposés dans la catégorie des BIC (bénéfices industriels et commerciaux) non professionnels.

Laura Hernert
Banque Populaire Rives de Paris

DONATION OU SUCCESSION

COMMENT RÉDUIRE LES IMPÔTS ?

Pour réduire les droits de mutation à titre gratuit (donation, succession) ou DMTG, on peut chercher soit à diminuer l'assiette de calcul de ces droits, soit à bénéficier d'une réduction de droits voire de cumuler les deux stratégies. Afin de réduire l'assiette, on réalisera une (des) donation(s)[1] suffisamment tôt pour bénéficier du délai de 15 ans au-delà duquel la donation n'est plus comptabilisée fiscalement pour l'application des abattements et des tranches basses du barème d'imposition des droits. L'assiette peut aussi être atténuée significativement si la (les) donation(s) porte(nt) sur la seule nue-propriété. La valeur de cette dernière sera d'autant plus faible que le donateur sera jeune ; à l'extinction de l'usufruit, le donataire dispose de la pleine propriété en n'ayant payé des droits que sur la nue-propriété. Les DMTG se calculent ensuite après un abattement, selon le lien de parenté entre le donateur et le(s) gratifié(s), reconstitué tous les 15 ans. Autre possibilité pour réduire l'assiette taxable : les dons de sommes d'argent réalisés avant 80 ans en pleine propriété aux descendants, à défaut aux neveux et nièces, majeurs ou émancipés, exonérés dans la limite pour chaque bénéficiaire de 31 865 euros et reconstituée aussi tous les 15 ans. Qu'il s'agisse d'une transmission volontaire (donation) ou subie (décès), d'autres exonérations partielles ou totales existent pour réduire le coût fiscal[2].

1. Qu'il s'agisse de donation simple ou donation partage.
2. C'est le cas de la transmission de bois et forêts ou, sous conditions, des œuvres d'art et immeubles classés monuments historiques y compris les meubles les garnissant, ou encore de celle réalisée dans le cadre d'un pacte Dutreil transmission pour les entreprises.
Les seules réductions de droits ensuite possibles sont celles pour charge de famille si le donateur ou le défunt a trois enfants ou plus et la réduction forfaitaire de 50 % du DMTG propre aux donations d'entreprises dans le cadre d'un pacte Dutreil sous conditions (donateur de moins de 70 ans et donation en pleine propriété).

Christelle Breton
Banque Populaire des Alpes

ASSURANCE « HOMME CLÉ », MODE D'EMPLOI

La disparition ou l'invalidité du dirigeant ou d'un collaborateur indispensable au bon fonctionnement de l'entreprise peut avoir des conséquences économiques et financières importantes. Jusqu'à provoquer la faillite de l'entreprise. Pour s'en prémunir, une solution s'avère de plus en plus incontournable : l'assurance « homme clé ».

Près du quart des entreprises font faillite la première année qui suit la perte de leur homme clé, et près de la moitié dans les cinq ans[1]. La disparition ou l'invalidité absolue et définitive (IAD) du dirigeant ou d'un collaborateur indispensable à la bonne marche de l'entreprise est donc un risque encore trop souvent sous-estimé. Une assurance spécifique, l'assurance « homme clé », permet pourtant de l'atténuer. Son objectif : couvrir les conséquences financières, pour l'entreprise, de la disparition de son ou ses hommes clés. Le versement d'un capital en cas de décès ou d'IAD permet à l'entreprise de compenser la baisse du chiffre d'affaires et des résultats, de pallier la perte de savoir-faire grâce à la sous-traitance, ou de couvrir les dépenses de réorganisation (recrutement, formation du remplaçant).

Pour déterminer le montant des capitaux à assurer, il convient d'abord d'estimer la perte de marge brute potentielle puis de chiffrer les autres conséquences de la disparition de l'homme clé. Le niveau des primes à verser est directement lié au montant du capital assuré ; mais il dépend aussi de l'âge et de l'état de santé du ou des hommes clés couverts par la garantie. Contrairement à d'autres assurances souscrites à titre individuel par le dirigeant d'entreprise pour se protéger lui et ses proches en cas d'IAD ou de décès, l'assurance « homme clé » est contractée par l'entreprise. Quel que soit le régime fiscal de cette dernière[2], les primes versées sont déductibles du bénéfice l'année de leur versement. En contrepartie, le capital reçu en cas de survenance des risques couverts est traité comme un profit exceptionnel de l'entreprise. Mais celle-ci peut en étaler l'imposition, à parts égales, l'année du versement et les quatre années suivantes. ■

1. Étude Pôle assurance Banque Populaire, 2007.
2. Qu'il s'agisse d'une entreprise individuelle relevant des BIC, BNC ou BA, ou d'une société soumise à l'impôt sur le revenu ou à l'IS.

TRANSMISSION

PEUT-ON PRIVILÉGIER UN ENFANT ?

Un parent ayant plusieurs enfants n'a pas d'obligation de les allotir tous, par donation ou legs, de manière équivalente. Cependant, chaque enfant a droit à une part incompressible de la succession de son auteur, appelée réserve héréditaire. Tout don ou legs avantageant un enfant par rapport aux autres ne peut y porter atteinte. Le droit de disposer de ses biens est donc limité à une quotité disponible, solde entre le montant de la succession et la réserve héréditaire des enfants. Son niveau dépend du nombre d'enfants vivants ou représentés. Elle est de la moitié de la succession en présence d'un enfant, un tiers en présence de deux et un quart s'ils sont trois ou plus. Si un enfant est avantagé au-delà, il devra, à la succession, restituer le trop-perçu à ses frères et sœurs. Ceux-ci peuvent cependant renoncer par avance à contester cette réduction de leur droit dans la succession. Ce peut être le cas d'une entente familiale en présence d'un enfant handicapé qu'un don ou testament peut privilégier au-delà de la quotité disponible sans risque de contestation future des frères et sœurs. Enfin, un autre moyen de privilégier un enfant sans porter atteinte à la réserve héréditaire est de le rendre bénéficiaire d'un (de) contrat(s) d'assurance vie car les capitaux ainsi transmis échappent aux règles successorales. Si les primes versées sur le contrat sont manifestement exagérées, le Code des assurances prévoit de réintégrer les capitaux dans la succession.

Marie-Mélanie Delafaille
Banque Populaire
Alsace Lorraine-Champagne

IMPÔT SUR LE REVENU : 100 ANS D'HISTOIRE(S)

Depuis son instauration en 1914, l'impôt sur le revenu a connu de multiples évolutions. Il ne touchait à l'origine que 2 % des foyers fiscaux. Une proportion qui a pu monter jusqu'à 65 % dans les années 1980. Aujourd'hui, cette taxe « progressive » concerne environ 19 millions de contribuables mais ne représente que 7 % de l'ensemble des prélèvements obligatoires.

À sa création le 15 juillet 1914, il s'appelait « impôt général sur le revenu » (IGR). Un paradoxe : lorsqu'est prise la décision d'introduire pour la première fois un impôt « progressif » sur les revenus – une innovation portée par Joseph Caillaux qui aura donné lieu à plus de 30 ans de débats –, cette nouvelle imposition ne touche que 2 % des foyers fiscaux. Les plus aisés, essentiellement. Les taux de ce qui deviendra, à partir de 1971, l'impôt sur le revenu des personnes physiques (IRPP) sont faibles (entre 3 % et 6 %) et différenciés selon la nature des revenus. Il faudra attendre l'après Seconde Guerre mondiale pour que cet impôt soit élargi aux classes moyennes supérieures : la part payée par les 10 % de contribuables les plus riches représente, jusqu'en 1962, plus de 75 % des recettes. Mais la contribution des classes moyennes et modestes augmente progressivement : elle passe de moins de 15 % dans les années 1950 à 35 % depuis les années 1970.

De 25 à (bientôt) 5 tranches d'imposition

Les contours de l'IRPP ont aussi fortement évolué depuis sa création. Des six impôts « cédulaires[1] » initiaux, on passe dès 1920 à 25 tranches d'imposition par pas de 4 %... Le système se simplifie et prend en 1949 la forme qu'on lui connaît aujourd'hui. Il compte alors 9 tranches d'imposition. Si ces dernières ont pu évoluer à la hausse (jusqu'à 14 tranches selon les périodes), le taux marginal supérieur (60 % en 1949), lui, demeure inchangé jusqu'en 1982. À partir de 1986 (le taux marginal d'imposition était de 65 %), le barème de l'impôt sur le revenu sera orienté « à la baisse » : le nombre de tranches et les taux marginaux sont progressivement réduits. La part de cet impôt déclaratif passe de 12 % du total des prélèvements obligatoires en 1981 à environ 6 % à l'aube des années 2000. La proportion de foyers imposables retrace cette évolution : de moins de 2 % en 1916[2] (environ 250 000 personnes), elle atteint jusqu'à 65 % entre 1975 et 1985, pour retomber à 50 % environ entre 1986 et 2012. Une histoire mouvementée, dont un nouveau chapitre s'écrit cette année : la loi de finances pour 2015 prévoyant de supprimer la première tranche à 5,5 %, près de 3 millions de foyers fiscaux devraient devenir non imposables. ■

1. Car déclarés sur des feuillets de déclaration distincts appelés « cédules ».
2. En raison du conflit mondial, la loi du 15 juillet 1914 ne fut réellement appliquée qu'en 1916, sur les revenus de 1915.

69,5

MILLIARDS D'EUROS

C'est le montant des recettes d'IR attendues en 2015 sur les revenus de 2014 (contre 68,5 milliards d'euros récoltés sur les revenus 2013)

Source : Coface, avril-mai 2014

LOÏCK PEYRON,
LE VENT EN POUPE

À 54 ans, Loïck Peyron vient de remporter la 10e édition de la Route du Rhum, l'une des rares courses qui ne figuraient pas encore à son palmarès. Et de battre, par la même occasion, le record de l'épreuve. Rencontre avec un surdoué de la voile.

Sept jours, 15 heures et 8 minutes : c'est le temps qu'il a fallu à Loïck Peyron pour rallier Saint-Malo à Pointe-à-Pitre à bord du *Maxi Trimaran Solo Banque Populaire VII*. Un exploit de plus pour le Baulois, remplaçant (presque) au pied levé d'Armel Le Cléac'h, blessé. « *Lorsque le 22 août j'ai reçu l'appel de Ronan Lucas, le directeur du Team Banque Populaire, je n'y étais pas du tout préparé. J'étais au large des côtes bretonnes pour la qualification à bord de mon trimaran jaune. La Route du Rhum sur un bateau capable de la gagner, je ne l'imaginais plus depuis 12 ans.* » C'est en marin aguerri, toujours prompt à se dépasser, qu'il décide de relever le défi. Initié par son père officier de marine marchande, Loïck Peyron a tiré ses premiers bords avec ses quatre frères et sœurs sur le bateau familial. Dès 12 ans, il songe à faire de la voile son métier et réalise à 18 ans sa première traversée de l'Atlantique, préambule à une longue série puisqu'il vient de signer sa quarante-neuvième transat.

Gérer ses ressources

En équipage ou en solitaire, Loïck Peyron tente tout avec le même talent et la même quête de performance. Sur un bateau, il a la réputation de toujours garder son calme, même dans les situations les plus difficiles. « *En course, beaucoup de paramètres entrent en jeu, la météo, l'état du bateau, les temps de récupération… La voile est autant un sport d'engagement qu'une course mécanique. Il faut prendre en compte toutes les données et savoir gérer aussi bien ses ressources physiques que mentales.* » En tant que sportif de haut niveau, le navigateur s'approprie chaque nouveau challenge grâce à des techniques de préparation mentale longuement ajustées. « *Je visualise chaque manœuvre pour anticiper toutes les éventualités* », explique-t-il. À l'aise en mer, Loïck Peyron l'est aussi sur terre. Jamais en peine d'un bon mot – son record de la Route du Rhum, c'est « *la cerise sur le bateau* » –, il est toujours prêt à partager sa passion de la voile et voue à ses concurrents un profond respect. « *Nous nous connaissons tous, pour avoir vécu dans des villages proches. Nous avons parfois navigué ensemble. Mon point fort, c'est aussi de savoir mieux mesurer à présent les réactions de mes adversaires.* » La Route du Rhum 2014, sa plus belle victoire ? « *Si j'ai toujours été un peu fébrile à la veille de mes transats, j'avais cette fois-ci la force tranquille. J'étais simplement concentré sur le résultat. La collaboration avec Armel et Marcel Von Triest, le routeur, a été très efficace. J'étais vraiment heureux de voir les sourires de l'équipe à l'arrivée.* » À quand le prochain exploit ? ■

ZOOM SUR...
Un palmarès impressionnant

3 victoires dans la Transat anglaise en solitaire (1992, 1996 et 2008)

2 victoires dans la Transat Jacques-Vabre en double (1999 et 2005)

1 victoire dans la Barcelona World Race en double (2011)

1 Trophée Jules-Verne en équipage en 2012, sur le Maxi Trimaran Banque Populaire V

5 titres de champion du monde ORMA (trimarans de 18,28 m) et une 2e place au Vendée Globe 1990

⟶ Pour en savoir plus, rendez-vous sur voile.banquepopulaire.fr
Facebook : facebook.com/VoileBanquePopulaire
Twitter : twitter.com/VoileBanquePop
Instagram : @voilebanquepopulaire

Maxi Trimaran Solo Banque Populaire VII

BANQUE POPULAIRE
GESTION PRIVÉE

ASSURANCE VIE QUINTESSA
CULTIVEZ PRÉCIEUSEMENT VOTRE PATRIMOINE

Quintessa est un contrat d'ABP Vie, entreprise régie par le Code des assurances. BPCE Société anonyme à directoire et conseil de surveillance au capital social de 155 742 320 €
Siège social : 50 avenue Pierre Mendès France - 75013 Paris - RCS Paris n° 493 455 052 BPCE intermédiaire en assurance inscrit à l'Orias sous le numéro 08 045 100.

Document à caractère publicitaire

QUINTESSA
La solution patrimoniale
alliant haut de gamme et précision

WWW.GESTIONPRIVEE.BANQUEPOPULAIRE.FR

ADDITIONNER LES FORCES
MULTIPLIER LES CHANCES

+X
BANQUE POPULAIRE